



Leo W. Gerard
International President

21. August 2006

Sehr geehrter Reifenhändler,

Wir wenden uns an Sie, weil Ihre Reifenvertretung Reifen der Marken Continental/General vertreibt, die bis vor Kurzem von Mitgliedern von United Steelworkers in den Werken von Continental Tire of North America (CTNA) in Mayfield (Kentucky) und Charlotte (North Carolina) produziert wurden. Während CTNA eine größere Umstrukturierung seiner Produktionskapazitäten für den nordamerikanischen Markt in Angriff nimmt, weist eine Überprüfung der Unternehmenskommunikationen mit den Reifenhändlern in ganz Nordamerika darauf hin, dass das Unternehmen in Bezug auf seine Produktions- und Lieferkapazitäten und auf die erheblichen Risiken, denen das Unternehmen und die Marken Continental und General ausgesetzt sind, nicht offen war.

Die Probleme für Continental in Nordamerika begannen vor fast 20 Jahren, als das Unternehmen erstmals in die Produktion in den USA einstieg. Mit der Übernahme von General Tire 1987 erwarb Continental ein Unternehmen, dessen Werke erhebliche Aufrüstungen und neue Investitionen erforderten und dessen Bekanntheitsgrad praktisch nicht vorhanden war. Leider hat CTNA in den letzten 19 Jahren so gut wie nichts unternommen, um diese Verhältnisse zu ändern. Dazu Klaus Haddenbrock, Analyst für die Reifenindustrie:

“General Tire ist heute sogar eine noch schwächere Marke als vor 20 Jahren und wenn Sie den Namen Continental erwähnen, denken die meisten Leute, Sie reden von der Fluggesellschaft. Wenn Sie trotzdem weiter „Continental-Reifen“ sagen, ist die Antwort gewöhnlich „Continental-Was?“. In den USA erkennt niemand Continental als Hersteller einer bekannten Reifenmarke“.

Während dieser langen Vergangenheit von Unternehmensverlusten haben Analysten der Reifenindustrie wiederholt die Unfähigkeit von CTNA im Aufbau von starken Beziehungen mit Ihnen, seinem Netzwerk von Reifenhändlern, als Hauptursache für die schlechte Unternehmensleistung hervorgehoben. Seit Jahren beschwerten sich die unabhängigen Reifenhändler, dass CTNA kein guter Lieferant ist, dass es ernste Probleme bei der Reifenverfügbarkeit gibt, dass Preise nicht vorhersehbar sind und über fehlende Unterstützung allgemein.

Nach zwanzig Jahren Miswirtschaft behauptete das Unternehmen, es hätte Lösungen für seine Probleme gefunden. Anlässlich der ersten Konferenz der Gold-Tire-Händler in Las Vegas Anfang des Jahres entschuldigte sich CTNA und versprach Besserung. Händler, die an der Konferenz teilnahmen, werden sich an das Firmenlogo in der Konferenzbroschüre erinnern – es war mit einem Heftpflaster abgebildet. CTNA

United Steel, Paper and Forestry, Rubber, Manufacturing, Energy, Allied Industrial and Service Workers International Union

Five Gateway Center, Pittsburgh, PA 15222 • 412-562-2400 • www.usw.org



versprach eine konsequentere Geschäftsführung in Bezug auf Belieferung, Bepreisung und Unterstützung.

Es bleibt die Frage: Werden gebrochene Versprechen und sonstige „Heftpflaster“ die Probleme lösen können? Wohl kaum. Zwar hat das Unternehmen hehre Gelübde abgelegt, es wolle seine Geschäftspraktiken überarbeiten, und optimistische Zusicherungen gemacht, die Marken Continental und General würden gestärkt werden und im amerikanischen Markt an Wert gewinnen, jedoch ist uns CTNA bisher ernsthafte Maßnahmen zur Behebung der Belieferungsprobleme, zur Stabilisierung der Preise oder zur nachhaltigen Unterstützung der Reifenhändler schuldig geblieben.

In Wirklichkeit ergriff das Unternehmen zur gleichen Zeit, zu der CTNA gegenüber den Reifenhändlern alle diese Versprechungen machte, gefährliche Maßnahmen, die sowohl die Belieferungskette als auch den Markennamen kompromittierten. So beschloss CTNA, die Reifenfertigung im Werk Charlotte im Juli einzustellen – bereits das zweite der drei US-Werke, das zu produzieren aufhörte. CTNA hatte bereits 2005 die Produktion in Mayfield eingestellt, jedoch bislang eine Rumpfbelegschaft beibehalten. Kürzlich wurde nun die endgültige Stilllegung 2007 bekannt gegeben. Ganze Produktlinien, Maschinen und Ausrüstungsteile wurden zerlegt und nach Mexiko (wo ebenfalls Arbeitnehmerrechte verletzt wurden), Brasilien, Südafrika und in andere Länder der Welt transportiert.

Die Erfahrung lehrt, dass die Verlagerung der Produktion in weit entfernte und wenig stabile Teile der Welt enorme Risiken sowie eine instabile Belieferungssituation zur Folge hat. Während CTNA den durch die Senkung der Arbeitskosten entstandenen Gewinn einheimst, werden wir als Händler die Konsequenzen zu spüren bekommen, wenn unsere Lager aufgrund von Lieferschwierigkeiten leer sind und sich die Kunden anderswo hinwenden.

Abgesehen davon, dass die Belieferungsketten Störungen ausgesetzt werden, hat sich CTNA durch seine rücksichtslose Verlagerung ins Ausland und die Gleichgültigkeit gegenüber den Mitarbeitern eine Unmenge Gerichtsverfahren aufgehalst. In der Hektik der Kostensenkung im Werk Charlotte hat das Unternehmen gegen geltendes Recht verstoßen, indem es sich weigerte, zunächst einmal ernsthafte Verhandlungen mit der zuständigen Gewerkschaft United Steelworkers (USW) aufzunehmen. Nun steht dem Konzern ein Urteil des US-Bundesgerichtshofes ins Haus, möglicherweise mit Bußgeldern in Millionenhöhe, während die letzte Phase der Umstrukturierung in Angriff genommen wird.

Die Entscheidungen von CTNA sind einfach sittenwidrig. Den Arbeitnehmern wurden Lohn- und Leistungskürzungen aufgezwungen, und dann wurden sie noch beschuldigt, die Lohnkosten in die Höhe zu treiben. CTNA ignoriert seine Verpflichtungen im Rahmen der Krankenversicherung gegenüber Belegschaft und Rentnern und zwingt letztendlich den Steuerzahler, die Zeche zu bezahlen.

Es ist sogar so, dass CTNA sich taktisch aus der Produktion im Standardreifenmarkt zurückzieht. Das Unternehmen hat damit Versprechen gebrochen, die es den Arbeitnehmern und den Städten Mayfield und Charlotte vor zwei Jahrzehnten gegeben hatte. Es läßt die Konsequenzen seiner Managementfehler auf die Mitarbeiter ab. Es ist wirklich ein Skandal, aber die USW wird nicht zuschauen, wie CTNA mit seinen Mitarbeitern in dieser Weise umspringt.

Die USW ist im Begriff, mit voller Unterstützung der AFL-CIO zu einem nationalen Boykott von Reifen der Marken Continental und General aufzurufen. Als unterstützende Maßnahmen sind Streikposten, Flugblattkampagnen und groß angelegte Protestaktionen bei Händlern im ganzen Land geplant. Alle Händler, die Continental- und General-Reifen verkaufen, sollen empfindlich gestört werden. Die USW macht sich die Entscheidung zu einem solchen Boykottaufruf nicht leicht, und wir wissen, dass eine solche Aktion gewisse Risiken und Kosten mit sich bringt.

Wir rufen Sie alle auf, sich mit Ihrem Vertriebsbeauftragten bei Continental in Verbindung zu setzen und auf eine faire, anständige Beilegung dieses Arbeitskampfes zu dringen. Sollten Sie Fragen oder Anregungen zu dieser Situation haben, wenden Sie sich bitte an Shawn Gilchrist unter [+01] (1) 412 562 6968. Wir freuen uns auf eine enge Zusammenarbeit mit Ihnen, damit eine für alle Beteiligten annehmbare Lösung gefunden werden kann.

Mit freundlichen Grüßen,

A handwritten signature in black ink that reads "Leo W. Gerard". The signature is written in a cursive, flowing style.

Leo W. Gerard
International President